MEETING THE CHALLENGE OF GLOBAL COMPETITION

Canada's Year in Trade 1988/89

External Affairs and International Trade Canada

Canada

External Affairs and International Trade Canada
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

August 1989

Contents

Introduction —

A crucial time for Canada 3

The balance sheet 4

A busy year for trade 7

FTA: Signed, sealed and being delivered 7

Going global: Competing in mega-markets 9

MTN: Overcoming major hurdles 11

Helping Canadians to win markets 13

Asia-Pacific 14

Middle East 14

Africa 14

Western Europe 15

U.S.S.R. and Eastern Europe 15

South America 15

Mexico, Central America and the Caribbean 15

United States 16

The road ahead 17

Introduction

A crucial time for Canada

Over the past five years, the government has introduced forward-looking policies to help Canadians compete in a global economy that is changing faster and becoming more competitive than ever before. Our jobs, our standard of living and our way of life depend on how well we respond to major technological and economic changes in the world. Nowhere is this more important than in international trade, which accounts for three million Canadian jobs and one-third of all that we produce.

International trade has been at the heart of the government's priorities since 1984. One sign that it continues to be so is the new name given to the department — External Affairs and International Trade Canada.

External Affairs and International Trade Canada is playing a pivotal role in securing continued prosperity for Canadians from coast to coast. Last year, its programs and services generated over $5 billion worth of business for Canadians. The department is also managing the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, which has not only made trade with the United States more open and secure, but has created great opportunities for Canadian businesses right across the country. The department is ensuring that Canada plays a leading role in the multilateral trade negotiations in Geneva, which are crucial to Canada's future as a trading nation. In addition, External Affairs and International Trade Canada is implementing an ambitious trade-development strategy which focuses on the United States, European Community and Asia-Pacific markets.

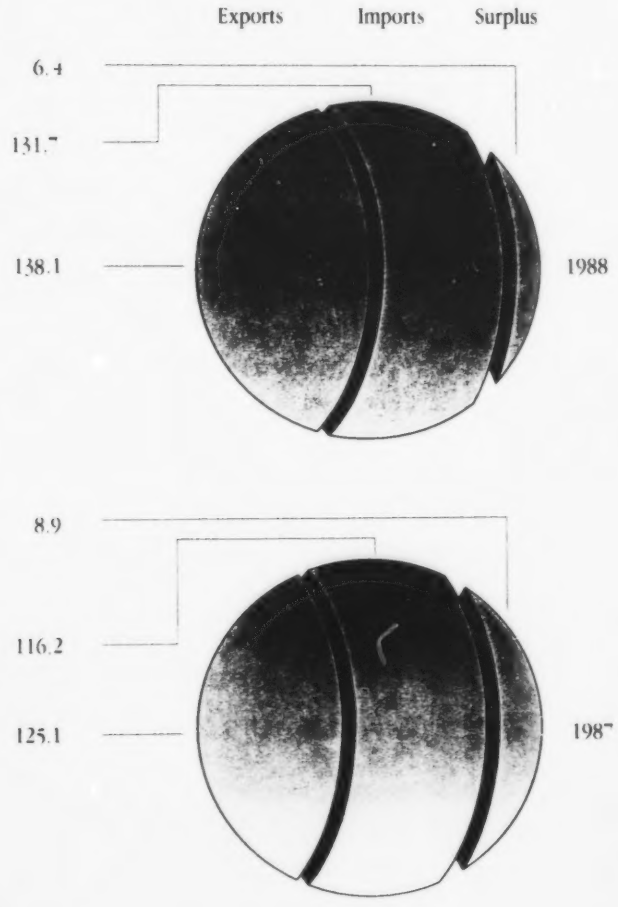
Though it is too soon to attempt a comprehensive evaluation of the impact of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, it is important to report to Canadians on its implementation, as well as on other major developments related to international trade. We have published this brochure to inform Canadians in a concise and straightforward way about Canada's performance in international trade. This brochure also explains how the government is helping Canadians to compete for markets in a world that is becoming increasingly competitive as we approach the twenty-first century.

John C. Crosbie
Minister for International Trade

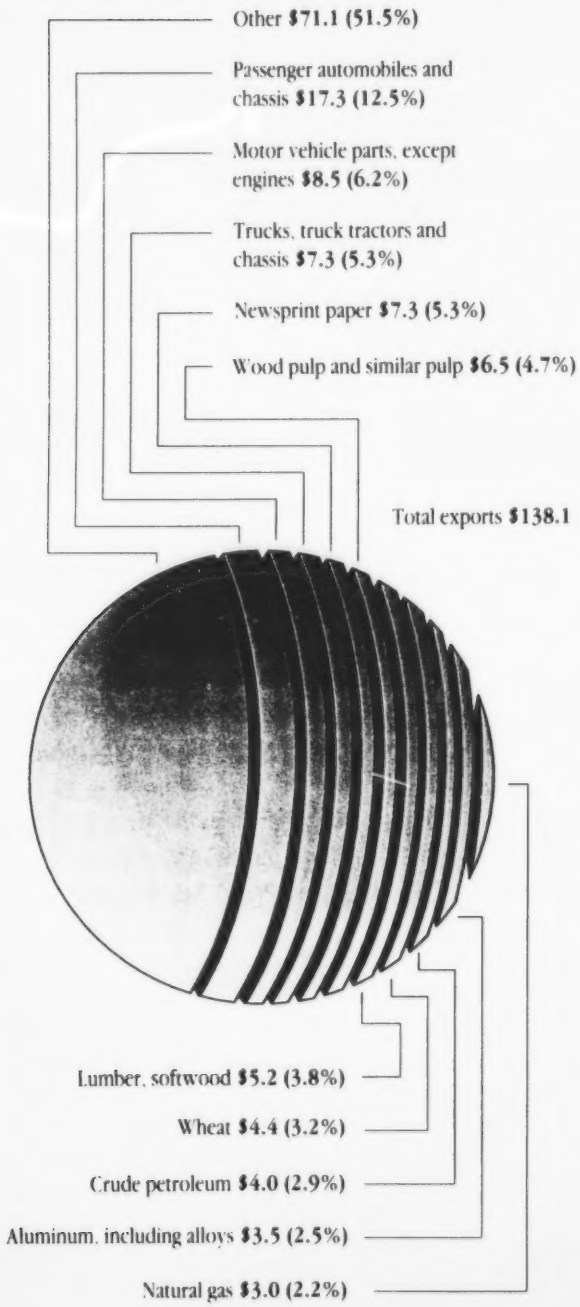
The balance sheet

In 1988, Canada recorded a trade surplus in an increasingly competitive trading environment. The value of its merchandise exports reached $138.1 billion and its imports, $131.7 billion for a surplus of $6.4 billion, compared with $8.9 billion in 1987.

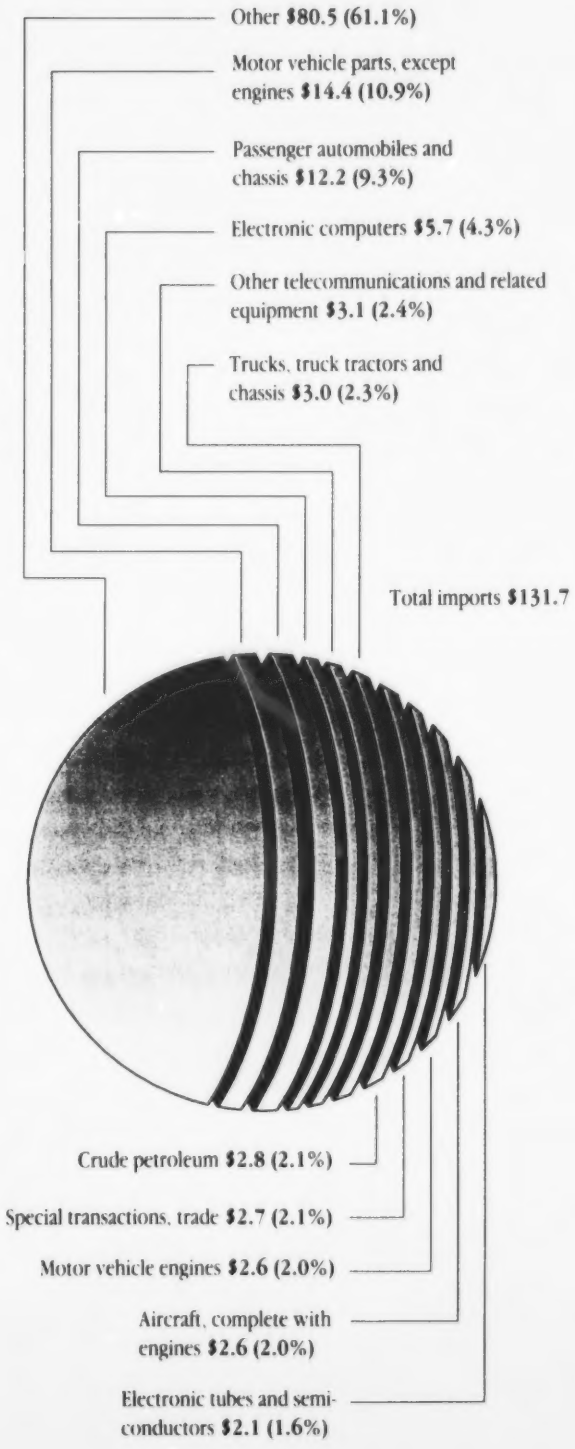
Canadian Merchandise Trade — 1987 and 1988 (C$ billions)



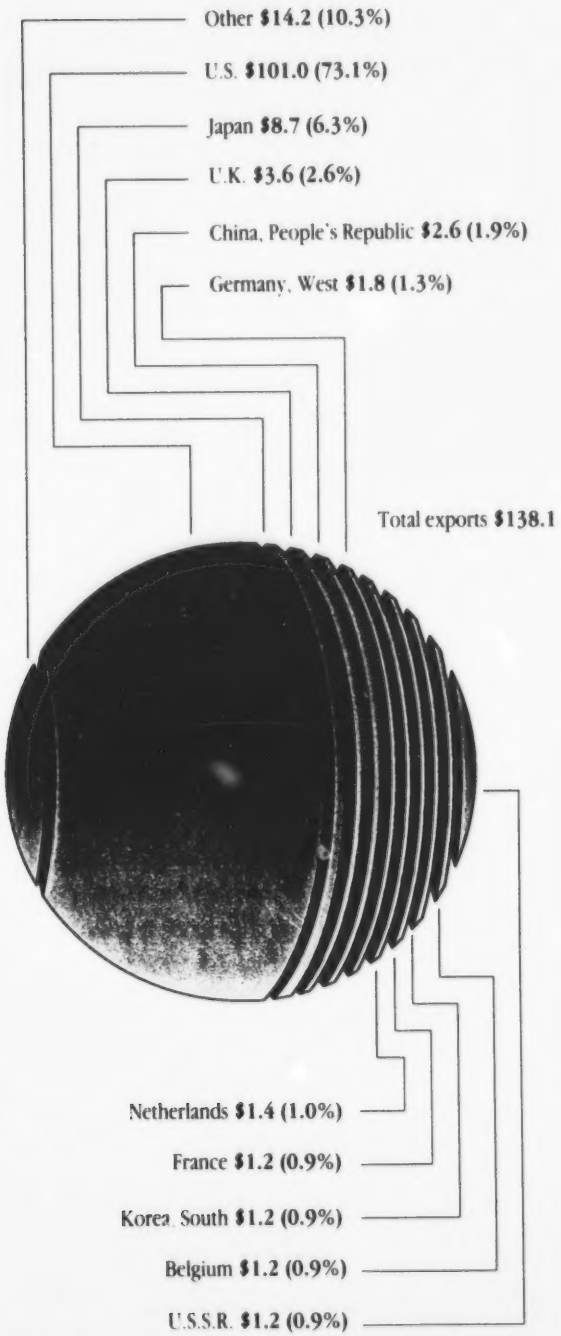
Ten Leading Export Commodities (C$ billions) 1988



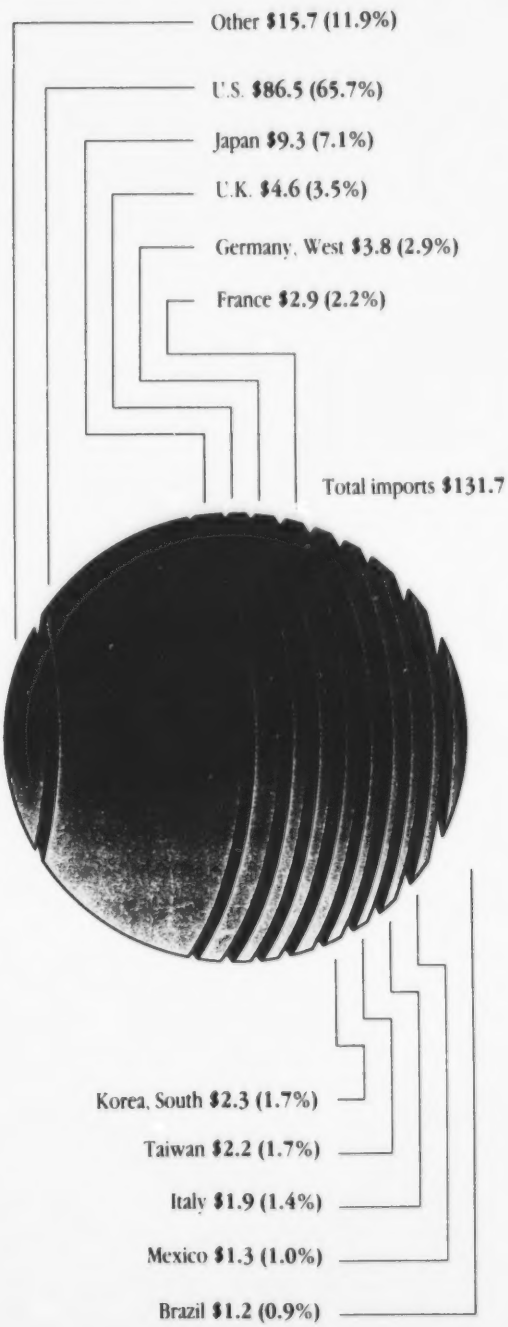
Ten Leading Import Commodities (C$ billions) 1988



Ten Leading Export Markets (C$ billions) 1988



Ten Leading Sources of Imports (C$ billions) 1988



A busy year for trade

During the past year, the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) was signed and its implementation begun; a new trade-development strategy was adopted; and Canada played an active role in the multilateral trade negotiations (MTN) under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Canada's trade-policy efforts are geared to securing Canada's place in the international trading system and improving access to world markets. In support of these goals, Canada is active in the full range of trade-policy work of the Organization for Economic Co-operation and Development and other multilateral organizations and groups. Trade in agriculture, services, and commodities and surveillance of trade-policy developments in member countries were the focus of Canadian efforts.

FTA: Signed, sealed and being delivered

Following the entry into force of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, External Affairs and International Trade Canada established a unit that has a specific mandate for implementation of the FTA: the Free Trade Policy and Operations Group which forms part of the department's U.S. Branch. This group has more than 60 experienced trade-policy people who are providing policy advice and assisting Canadian businesses in all aspects of FTA implementation.

Mechanisms have been established to ensure regular consultation with the provincial governments and with the private sector. The Committee on the Free Trade Agreement, composed of senior federal and provincial officials, provides the provinces with regular access to senior federal officials on FTA issues and ensures that regular consultation takes place. The Minister for International Trade has also undertaken to consult his provincial counterparts prior to annual meetings of the Canada-U.S. Trade Commission. As far as private-sector consultation is concerned, the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade, which were first established during the FTA negotiations, have been continued both for FTA implementation and for consultations and detailed advice on the multilateral trade negotiations. The government has been meeting these groups on a regular basis.

Regulations required to implement the FTA have been passed and published in the *Canada Gazette*. Among the areas covered by the new regulations are rules of procedure for binational panels, a code of conduct for panellists, and regulations on cable retransmissions.

As far as border procedures are concerned, information campaigns by Revenue Canada and Employment and Immigration Canada have helped to ensure that FTA implementation has been smooth.

The FTA provides for binational dispute settlement, including the possibility of panels, when required. Rosters of panellists have been established for review of countervail and antidumping cases (Chapter 19) as well as for other disputes concerning the provisions of the FTA (Chapter 18). The areas in which disputes have arisen thus far include agriculture (red raspberries and pork), alcoholic beverages (wines and spirits), fish (salmon and herring, salt cod), intellectual property (cable retransmissions rights), manufactured goods (paving equipment parts, induction motors, plywood), and textiles and clothing (woollen fabrics).

Among the key ongoing activities associated with FTA implementation are preparatory work for negotiations on subsidies and trade remedies, an assessment of the North American auto industry by a private-sector panel, meetings of technical working groups on food and agriculture, and the accelerated elimination of tariffs.

Canada-U.S. Free Trade Agreement Implementation Milestones — 1989

December 30, 1988
Roster of panellists for FTA Chapter 19 proceedings announced.

January 1
Canada-U.S. Free Trade Agreement came into force.

January 6
Regulations required to implement Bill C-2 published in special issue of *Canada Gazette*.

January 11
Series of cross-Canada seminars mounted in conjunction with the Canadian Exporters' Association.

January 14
Rules of procedure for binational panels, code of conduct for panellists, etc., published in *Canada Gazette*.

January 25
First 15 members of Chapter 18 dispute-settlement panels announced.

February 1
Second series of cross-Canada seminars mounted in conjunction with the Canadian Exporters' Association.

February 10
International Trade Minister Crosbie met with U.S. Trade Representative Hills and they agreed to hold early meeting of Canada-U.S Trade Commission.

March 4
Notice inviting requests for accelerated elimination of tariffs published in *Canada Gazette*.

March 6
First meeting of the federal-provincial Committee on the Free Trade Agreement.

March 13
First meeting of Canada-U.S. Trade Commission.

April
Third series of seminars focused on financial facilities to support exports to the U.S.

April 6
Automotive Select Panel announced.

April 17
Federal-provincial trade ministers' meeting.

April 19, 20
Canada-U.S. exchange of preliminary lists of items to be considered for accelerated tariff elimination.

May 4
Subsidies and Trade Remedies Working Group technical meeting.

May 17
Committee on the Free Trade Agreement meeting in Ottawa.

May 26
Further 10 members of Chapter 18 dispute-settlement panels announced.

May 30, 31
Canada and U.S. met to develop a common database of items to be considered for accelerated tariff elimination.

June 2
Canadian members of Automotive Select Panel met.

June 6
Canada and U.S. reached agreement on support levels for wheat, barley and oats in both countries.

June 14
Joint meeting of the Committee on Multilateral Trade Negotiations and the Committee on the Free Trade Agreement to discuss subsidies and trade remedies.

June 26
Canadian members of Automotive Select Panel met.

July 6
West Coast salmon and herring issue to FTA dispute-settlement panel in lieu of continuing to pursue issue through GATT.

July 15
Full list of requests for accelerated tariff elimination published.

July 24
Meeting of Technical Working Groups on food and agriculture.

July 27
Committee on the Free Trade Agreement meeting in Edmonton.

August 8, 9, 10
First binational meeting of Automotive Select Panel.

Going global: Competing in mega-markets

To succeed in today's global economy, Canadians must be competitive in the United States, the European Community and the Asia-Pacific region. These are the pillars of Canada's new trade-development strategy, which is designed to provide Canadian exporters new services and programs.

The **first pillar** of the new strategy is the United States. Exporters, especially small to medium-sized businesses which may be venturing into the U.S. market for the first time, will receive increased support from External Affairs and International Trade Canada, which is working closely with Industry, Science and Technology Canada and provincial governments.

The department has taken a number of initiatives to support export ventures into the U.S. market, including the following:

- stepping up its organization of trade shows and missions concerning the U.S. market to support increasing numbers of Canadian exporters who want to take advantage of the opportunities created by the Canada-U.S. Free Trade Agreement;

- sponsoring U.S. buyers' missions to Canada;
- strengthening existing export programs such as New Exporters to Border States and New Exporters to U.S. South;
- opening new satellite trade offices in strategically important cities;
- co-sponsoring seminars with the Canadian Exporters' Association that focus on new opportunities in the U.S. market, as well as U.S. government procurement and export financing; and
- publishing new export studies and export-related directories.

The **second pillar** of the new trade-development strategy is the European Community (EC), which is now the world's largest exporter and importer. More than 200 000 Canadian jobs depend on trade with the EC. Canada has recorded a large trade deficit with that market since 1983.

The European Community is undergoing major changes. By 1992, the Community plans to have eliminated virtually all barriers to the internal movement of people, capital, goods and services. It also plans to ensure that standards and certification are harmonized across the Community in order to lower technical barriers to internal and external trade and to improve European competitiveness. In light of the potential impact of "EC 1992" on Canadian exports and on Canada's competitiveness vis-à-vis European firms, External Affairs and International Trade Canada has undertaken an ambitious new program of services for Canadian businesses consisting of the following key elements:

- to make Canadian exporters aware, through seminars and studies, of the major changes taking place in the EC and their impact on access to and doing business in that market;
- to protect Canadian interests in the EC, as Europe prepares for 1992;
- to focus trade-development efforts on sectors that offer the greatest potential for Canadian export growth;
- to encourage the development of strategic alliances between Canadian and European firms;
- to promote European investment in Canada and facilitate Canadian investment in Europe; and
- to foster Canadian participation in major European research-and-development projects in order to give Canadians better access to European technology.

The **third pillar** of Canada's trade-development strategy is the Asia-Pacific region. By the year 2000, this region will contain 60 per cent of the world's population, account for about 50 per cent of the world's economic activity and consume about 40 per cent of the goods and services sold in the world. Canada's trade with Japan could reach $40 billion a year by the turn of the century and its trade with the so-called "Four Tigers" (Taiwan, South Korea, Singapore and Hong Kong) could reach $10 billion. By the turn of the century, India could have a middle class that is larger than the entire population of the United States. These are only a few of the reasons why Canadians must pay much closer attention than ever before to the Asia-Pacific region.

The key elements of Canada's Asia-Pacific trade-development strategy include:

- strengthening and improving Canada's presence and trade representation in major Asia-Pacific markets;
- focusing high-profile trade-development events in sectors offering the greatest potential for Canadian export growth, especially for small to medium-sized firms;

- expanding Canada/Japan science-and-technology links leading to joint technology development and strategic partnerships in key sectors of domestic priority; and
- improving Asian language skills and awareness to allow Canadian businesses to deal more effectively with opportunities in the region.

MTN: Overcoming major hurdles

Being so dependent on international trade for its economic well-being, Canada is a highly motivated and active participant in the GATT. Canada believes that maintaining an open, well-functioning and up-to-date world trading system is crucial to sustaining trade, investment and economic expansion. The Uruguay Round represents the best opportunity until the next century to expand trade and investment with Canada's key offshore partners. If the multilateral trade talks succeed in lowering tariff and non-tariff trade barriers, Canada's firms, which will be more competitive than ever as a result of the Free Trade Agreement, will be in a position to take advantage of the new market opportunities that are bound to emerge.

Since the Uruguay Round of multilateral trade negotiations began in September 1986, Canada has played a leading role among the 96 contracting parties. For example, Canada hosted a first-ever mid-term ministerial meeting in Montreal in December 1988 to consolidate overall progress in the Round and to provide impetus for the detailed negotiating phase. Canada continues to play a key role in negotiations concerning the liberalization and reform of agricultural trade. Canada also attaches high priority to achieving comprehensive multilaterally agreed disciplines governing subsidies and countervail. These will serve as a basis for negotiation of this issue between Canada and the United States. In June 1989, Canada tabled a comprehensive negotiating proposal in Geneva, which provided impetus to negotiations on subsidies and countervail.

Canada's objectives in the current round of negotiations are as follows:

- to improve market access for Canadian goods and services;
- to develop new rules for agricultural trade;
- to develop tighter disciplines on subsidies and countervail;
- to develop rules for trade in services and trade-related intellectual property; and
- to improve and strengthen GATT dispute-avoidance and settlement measures, as well as the GATT itself.

Intensive negotiations, based on agreed negotiating frameworks, are taking place in Geneva. They are scheduled to be completed by the end of 1990. Though the negotiating frameworks represented a major achievement by Canada and the other 95 contracting parties, much ground remains to be covered. The work of Canadian negotiators will be supported by consultations with the International Trade Advisory Committee and the Sectoral Advisory Groups on International Trade, as well as with the provincial governments. In particular, there are regular consultations between federal and provincial trade ministers, a continuing federal-provincial committee of senior officials, a regular flow of information and analysis between the federal and provincial governments, and the facilitation of provincial visits to Geneva and major capitals.

Multilateral Trade Negotiations Milestones — 1986-1990

September 15-20, 1986
Official launch of Uruguay Round with Punte del Este Ministerial Declaration (eighth round since formation of GATT in 1947).

May 1987
Cairns Group of Agricultural Exporting countries met in Ottawa, Canada.

February 1988
Cairns Group ministers' meeting in Bariloche, Argentina.

March 1988
Informal meeting of trade ministers from developed and developing countries in Lake Constance, Federal Republic of Germany.

April 5-7, 1988
Meeting of quadrilateral trade ministers (U.S., Japan, EC, Canada) in April Point, British Columbia, to address major issues such as agricultural trade.

June 15-17, 1988
Economic Summit leaders stated support for FTA as building block for global trade liberalization and for agricultural trade reform.

June 22-24, 1988
Meeting of quadrilateral trade ministers in Gull Lake, Minnesota, U.S.A., to prepare for Montreal mid-term review.

July 13, 1988
Cairns Group of food-exporting countries proposed four-part plan to phase out all agricultural subsidies.

October 1988
Informal meeting of trade ministers from developed and developing countries in Islamabad, Pakistan.

November 1988
Cairns Group trade ministers met in Budapest, Hungary, to review agricultural proposal.

December 5-9, 1988
Mid-term ministerial review of Uruguay Round progress in Montreal.

March 1989
Cairns Group trade ministers meeting in Waitangi, New Zealand.

April 7, 1989
Trade Negotiations Committee agreed on negotiating frameworks for all 15 negotiating groups.

June 3-4, 1989
Meeting of quadrilateral trade ministers in The Hague, Netherlands, to provide impetus to negotiations following successful completion of Montreal mid-term review.

June 29, 1989
Tabling of comprehensive Canadian negotiating proposal on subsidies and countervail.

July 14-16, 1989
Economic Summit leaders renewed commitment to successful conclusion of MTN negotiations.

November 8-9, 1989
Meeting of quadrilateral trade ministers in Tokyo, Japan, to discuss final phase of MTN negotiations.

November 16-17, 1989
Informal meeting of trade ministers from developed and developing countries in Tokyo, Japan.

Late 1989-90
Tabling and consideration of full range of negotiating proposals by Canada and other MTN participants.

End 1990
Scheduled completion of Uruguay Round.

Helping Canadians to win markets

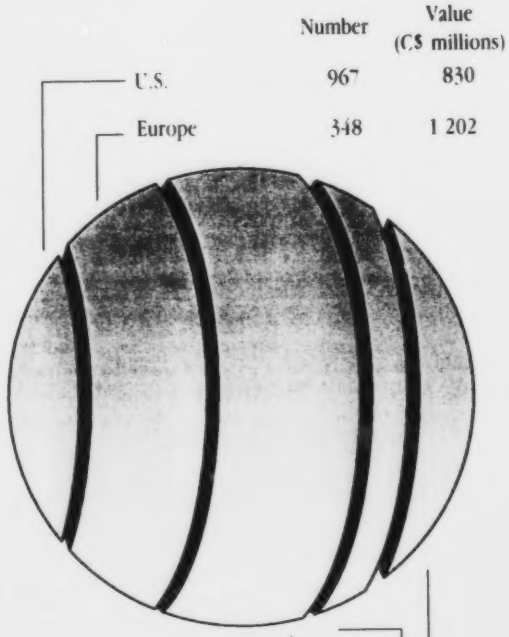
In addition to developing policies to advance Canadian export interests, the government offers Canadians a wide range of export programs and services through its well-established network of 127 trade offices around the world and 11 International Trade Centres across Canada which combine the resources of the Trade Commissioner Service and officers of Industry, Science and Technology Canada. Completing the network of trade expertise available to the business community are the geographical and sector experts in Ottawa.

Trade officers identify the most promising markets and sectors, assist with the preparation of visits to potential markets, arrange participation by Canadians in trade fairs abroad, and involve Canadian exporters in visits to Canada by foreign buyers. In collaboration with Investment Canada, Industry, Science and Technology Canada and provincial governments, they also promote investment in Canada, joint ventures and other strategic alliances between Canadian and foreign firms, and the transfer of technology to Canada.

In fiscal year 1988/89, Canada's 818 trade officers helped Canadian businesses to generate $5.1 billion worth of exports. Abroad, the trade officers handled over 130 000 enquiries by Canadian exporters and almost 124 000 enquiries from foreign importers interested in products from Canada. In addition, Canada's trade missions abroad

Trade Program Results Fiscal Year 1988/89

Total exports sales in which missions played a role:



	Number	Value (C$ millions)
Asia/Pacific	516	1 616
Latin America/ Caribbean	236	528
Africa/ Middle East	214	919
TOTAL	**2 281**	**5 095**

received almost 36 000 Canadian business visitors and counselled over 49 000 foreign business persons about Canada's export capabilities. The department is also active in investment promotion abroad, and trade commissioners assisted with more than 11 000 foreign enquiries about investing in Canada and played a role in obtaining over $1 billion in investment. A major component of Canada's overseas programs is technology inflow, and trade and technology officers assisted over 340 companies to obtain foreign technologies which were used to improve the competitiveness of Canadian companies.

Though there has been a focus in recent years on trade-development efforts in the United States, the European Community and the Asia-Pacific region, Canada's trade officers have worked hard to help Canadian exporters in all world markets. What follows is a brief profile of Canada's trade-development priorities in each major region.

Asia-Pacific

The value of Canadian sales in the Asia-Pacific region was over $17 billion in 1988. Major markets were Japan, the People's Republic of China, South Korea, Hong Kong, Taiwan and Australia. One of the government's principal aims in the region is to improve access to these markets and to reduce or eliminate non-tariff barriers such as standards, certification and import licensing. The trade-development priorities are:

- to expand opportunities for Canadian manufactured goods;
- to preserve and increase Canada's market share in agricultural and resource-based commodities; and
- to increase Canada's exports of more-highly processed goods.

Middle East

The value of Canadian sales in the Middle East reached about $1.2 billion (1988). Principal markets were Saudi Arabia, Iraq, Iran and Israel. Major opportunities for Canadian exporters will be created over the next few years as Iran and Iraq spend billions of dollars to reconstruct their economies and their countries. Opportunities are opening in the whole region as countries seek to substitute cheaper North American products for higher-priced European and Japanese products. The trade-development priorities are:

- to preserve and increase Canada's market share by promoting Canadian products as substitutes for higher-priced European and Japanese goods, especially in "cash" markets such as Saudi Arabia, Kuwait, Qatar, Bahrain and Oman;
- to promote Canada as a reliable supplier of the goods and services needed by Iran and Iraq for reconstruction; and
- to focus trade-development efforts on sectors such as health, education, agriculture, telecommunications, oil and gas, and security equipment.

Africa

The value of Canadian export sales to Africa amounted to $1.1 billion (1988), with the principal markets being Algeria and Morocco. In recent years Canada's prominence in the region has grown thanks to initiatives in the Commonwealth and La Francophonie, the remission of debt and the Africa 2000 program. Trade-development priorities are:

- to preserve and increase Canada's market share in Algeria and Morocco;
- to concentrate trade-promotion efforts in Ghana, Nigeria and the countries of Central Africa, as well as in Front Line states, especially Zimbabwe and Angola;

- to focus trade-promotion efforts in sectors such as telecommunications and electronic data processing, water purification, transportation, mining, engineering and construction, and power generation and transmission.

Western Europe

Canadian export sales reached over $13 billion (1988) in Western Europe, with principal markets being the United Kingdom, the Federal Republic of Germany, the Netherlands, France, Belgium and Italy. Canada's last trade surplus with Western Europe was in 1983. Since then, Canada has recorded trade deficits, which reached $6 billion in 1988. Trade-development efforts must be improved and strengthened, especially in light of the full integration of the European Community in 1992. Canada's trade-development priorities in the region are:

- to increase Canadian exports, especially more-highly processed products;
- to promote industrial co-operation and technology transfers between Canadian and European firms;
- to launch the New Exporters Overseas program as a means to encourage Canadian firms to export to Western Europe; and
- to ensure effective Canadian participation in major special events such as the Paris Air Show, Telecom '91 and the Canada-U.K. Marketplace in London.

U.S.S.R. and Eastern Europe

Canadian export sales to the U.S.S.R. and Eastern Europe reached $1.4 billion (1988). The U.S.S.R. accounted for well over 80 per cent of that figure. Eighteen joint ventures have been finalized in the past year between Canadian and U.S.S.R. firms. In addition, the Canada-U.S.S.R. Business Council was established in the summer of 1989. These developments will help to create greater opportunities for Canadian exports of goods and services in spite of short-term disruptions caused by reforms of the Soviet economy. The trade-development priorities are:

- to preserve existing markets for Canadian grains;
- to focus trade-development efforts on opportunities for Canadian resource-development, telecommunications and technology-intensive products; and
- to pursue opportunities for joint ventures, especially in the U.S.S.R., Poland, Hungary, Czechoslovakia and Bulgaria.

South America

In 1988, Canadians exported about $1.5 billion worth of goods to South America, mainly to Brazil, Venezuela, Colombia and Chile. A major concern has been the external debt of a number of countries in the region. Canada's trade priorities are:

- to increase exports of agricultural products, especially beef and dairy breeding stock; and
- to focus trade-promotion efforts on sectors such as oil and gas, telecommunications, transportation equipment, and mining equipment and services.

Mexico, Central America and the Caribbean

In 1988, the value of Canadian export sales to Mexico, Central America and the Caribbean reached $1.6 billion. Principal markets were Mexico, Cuba and the Commonwealth Caribbean. A major preoccupation as far as trade with the region is concerned is the international debt of a number of countries. Canada's trade priorities are:

- to take advantage of Mexico's identification of Canada as a country of concentration to increase Canadian exports to that market;

- to focus trade-development efforts on opportunities for sales on a cash basis, supported by either bilateral or multilateral institutions; and
- to make Canadian firms more aware of multilaterally funded export opportunities in the region.

United States

With Canadian export sales over $100 billion (1988), the United States is by far Canada's single largest and most important export market. Implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement will be the central trade preoccupation vis-à-vis the United States over the next year. The trade-development priorities are:

- to focus efforts to sponsor U.S. buyers' missions on U.S. government procurement agencies, U.S. defence contractors and U.S. urban transit authorities, and to bring U.S. buyers to Canadian trade shows;
- to reinforce existing export-assistance programs, especially those for small to medium-sized businesses, including the New Exporters to Border States and New Exporters to U.S. South;
- to establish new satellite trade offices in strategically important U.S. cities; and
- to help Canadian firms participate in 300 trade fairs in the U.S. covering 72 industrial sectors.

Trade and Industrial Development Program 1988 Highlights

C$Millions	Project	Mission Involved
180	Software joint venture	Tokyo, Japan
130	Investment in Canadian auto parts indusry	Munich, Federal Republic of Germany
119	Sale of landing gear	Seattle, Washington, USA
100	Sale of helicopters	Mexico City, Mexico
36	Sale of locomotives	Algiers, Algeria
25-50	Plastics-technology licensing agreement	Lagos, Nigeria
18	Engineering-design contract	Kuwait, Saudi Arabia

The road ahead

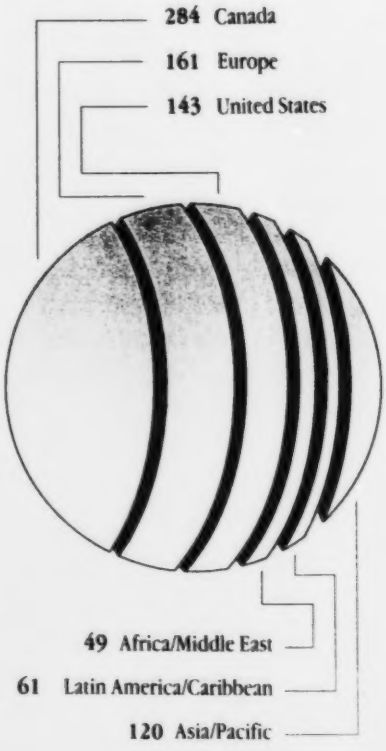
With the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the prospects of global trade liberalization as a result of the Uruguay Round and the initiatives that the government is taking in support of Canadian exporters, Canada is poised to take advantage of opportunities in world markets.

Those opportunities are significant for competitive Canadian businesses. For example, Canada's trade commissioners have identified a market potential worth $34.5 billion over the next three years in selected priority sectors. Among the sectors offering the greatest potential are advanced technology, transportation systems, agriculture and food, and forest industries. Another area of opportunities in export markets is procurement through international financial institutions such as the World Bank, the Asian Development Bank, the Inter-American Development Bank and the African Development Bank. Contracts through these institutions could be worth more than $20.5 billion in 1989.

Just over a decade from now, major changes will have taken place in the global economy. The FTA will have been completely implemented, the fully integrated European market will be eight years old and the emerging economies of the Asia-Pacific region will occupy an even larger place than they now do in the global economy. The government is working hard today to ensure that Canadian exporters have access to opportunities tomorrow, not just in the mega-markets, but in all world markets. However, the place that Canada will occupy in the global economy in the year 2000 will ultimately depend on its ability to compete in terms of management, marketing, innovation and entrepreneurship.

Canadian Trade Offices around the World

Location of Canadian Trade Commissioners and Commercial Officers



STOCKHOLM
OSLO
COPENHAGEN
HELSINKI
BRUSSELS
THE HAGUE
MOSCOW
BONN
BERLIN
WARSAW
FRANKFURT
DUSSELDORF
PRAGUE
MUNICH
BERNE
VIENNA
BUCHAREST
BELGRADE
MILAN
LYON
BUDAPEST
ROME
ANKARA
RABAT
ALGIERS
TUNIS
ATHENS
DAMASCUS
BAGHDAD
TEHRAN
AMMAN
KUWAIT CITY
CAIRO
TEL AVIV
RIYADH
ISLAMABAD
NEW DELHI
DHAKA
BEIJING
SEOUL
TOKYO
SHANGHAI
OSAKA
HONG KONG
BOMBAY
BANGKOK
MANILA
ACCRA
LAGOS
YAOUNDE
ADDIS ABABA
COLOMBO
KUALA LUMPUR
SINGAPORE
ABIDJAN
LIBREVILLE
NAIROBI
KINSHASA
DAR ES SALAAM
JAKARTA
LUSAKA
HARARE
PRETORIA
SYDNEY
AUCKLAND
WELLINGTON
MELBOURNE
CANBERRA
Embassies/High Commissions
Consulates General/ Consulates
International Organizations
Satellite Trade Offices — U.S.A.
International Trade Centres in Canada

LE DÉFI DE LA CONCURRENCE MONDIALE

Profil du commerce extérieur du Canada 1988-1989

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

External Affairs and International Trade Canada

Août 1989

Table des matières

Introduction

Une période cruciale pour le Canada 3

Le bilan 4

Un calendrier chargé 7

L'Accord de libre-échange : au-delà des signatures 7

Horizon le monde : s'imposer sur les mégamarchés 10

Les NCM : l'élimination de plusieurs obstacles majeurs 12

Au service de nos exportateurs 14

Asie et Pacifique 15

Moyen-Orient 16

Afrique 16

Europe de l'Ouest 16

URSS et Europe de l'Est 17

Amérique du Sud 17

Mexique, Amérique centrale et Antilles 17

États-Unis 18

Perspectives 19

Introduction

Une période cruciale pour le Canada

Au cours des cinq dernières années, le gouvernement a adopté des politiques progressistes visant à aider les Canadiens et Canadiennes à relever le défi de la concurrence dans l'économie mondiale, dont le rythme de changement et la compétitivité ne cessent d'augmenter. Nos emplois, notre qualité de vie et notre façon de vivre sont tributaires de notre adaptation aux grandes tendances technologiques et économiques mondiales. Le commerce extérieur s'avère vital car il compte pour trois millions d'emplois canadiens et le tiers de tout ce que nous produisons.

Le commerce extérieur constitue l'une des grandes priorités du gouvernement depuis 1984, ce que reflète, d'ailleurs, la nouvelle raison sociale du ministère : « Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada ».

Le ministère contribue de façon importante à la prospérité de tous les Canadiens. L'an dernier, ses programmes et services ont engendré un volume d'affaires d'une valeur de cinq milliards de dollars pour les entrepreneurs canadiens. Le ministère est responsable de la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui n'a pas seulement rendu notre commerce avec ce pays plus libre et plus sûr, mais qui a créé des créneaux commerciaux importants pour des entreprises de tous les coins du pays. De plus, le ministère veille à ce que le Canada joue un rôle de premier plan dans les négociations commerciales multilatérales qui se tiennent à Genève et qui sont cruciales pour l'avenir du Canada en tant que nation commerçante. Qui plus est, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada est en train de mettre en oeuvre une stratégie d'expansion commerciale axée sur les États-Unis, la Communauté européenne et les marchés de l'Asie et du Pacifique.

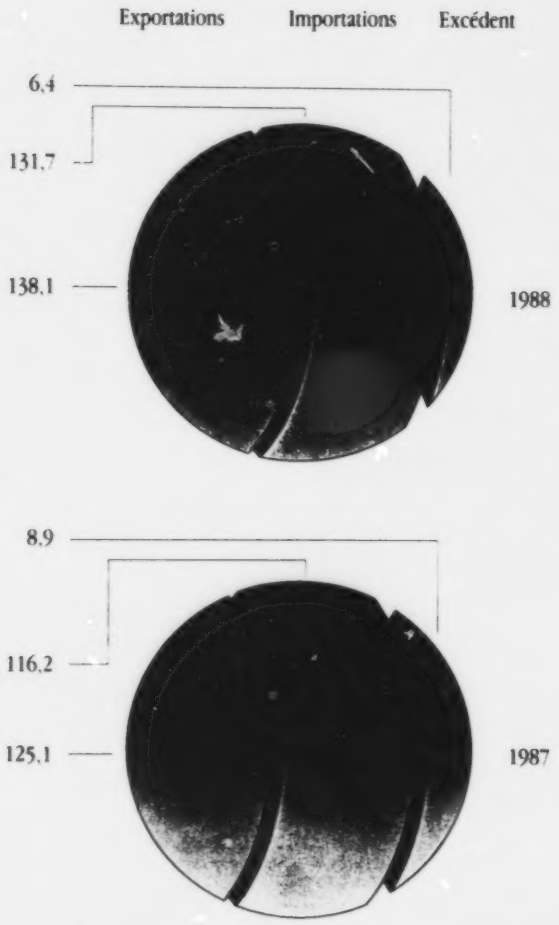
Bien qu'il soit trop tôt pour faire une évaluation exhaustive de l'Accord de libre-échange, il n'en demeure pas moins que les Canadiens et les Canadiennes ont droit à un compte rendu de sa mise en oeuvre et d'autres développements majeurs dans le domaine du commerce extérieur. Nous publions ce document afin d'offrir aux Canadiens et aux Canadiennes des informations succinctes et pertinentes sur la performance du Canada dans ce domaine. De plus, il explique comment le gouvernement aide les exportateurs canadiens à percer les marchés mondiaux qui, à l'aube de la dernière décennie du 20e siècle, sont devenus plus compétitifs que jamais.

John C. Crosbie
Ministre du Commerce extérieur

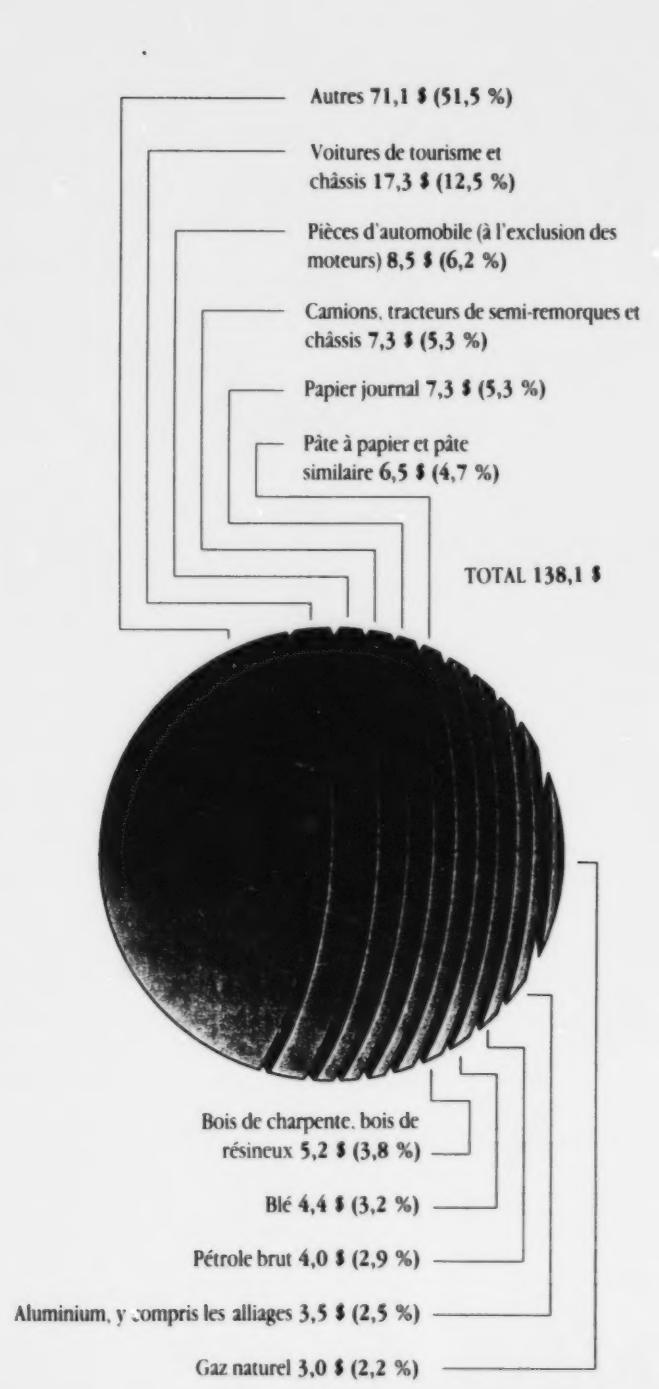
Le bilan

En 1988, le Canada a enregistré un excédent commercial dans un environnement commercial de plus en plus compétitif. Ses exportations ont atteint 138,1 milliards de dollars et ses importations, 131,7 milliards de dollars, soit un excédent de 6,4 milliards de dollars. En 1987, le Canada avait enregistré un excédent de 8,9 milliards de dollars.

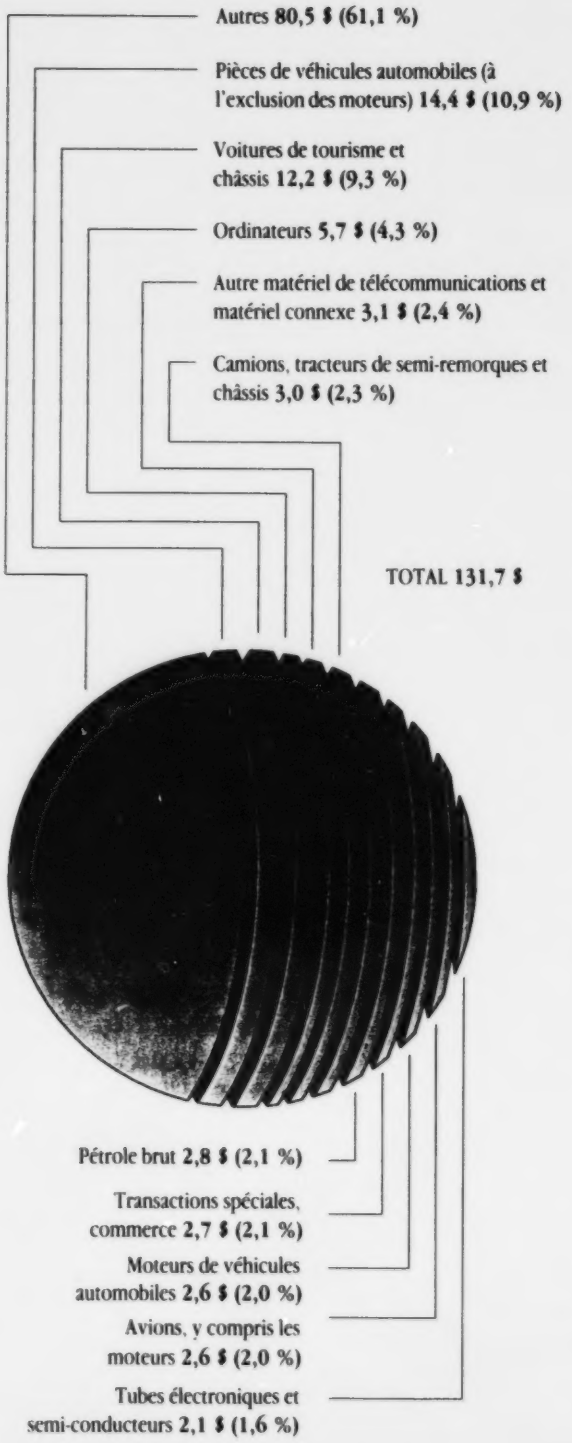
Commerce des marchandises du Canada — 1987 et 1988



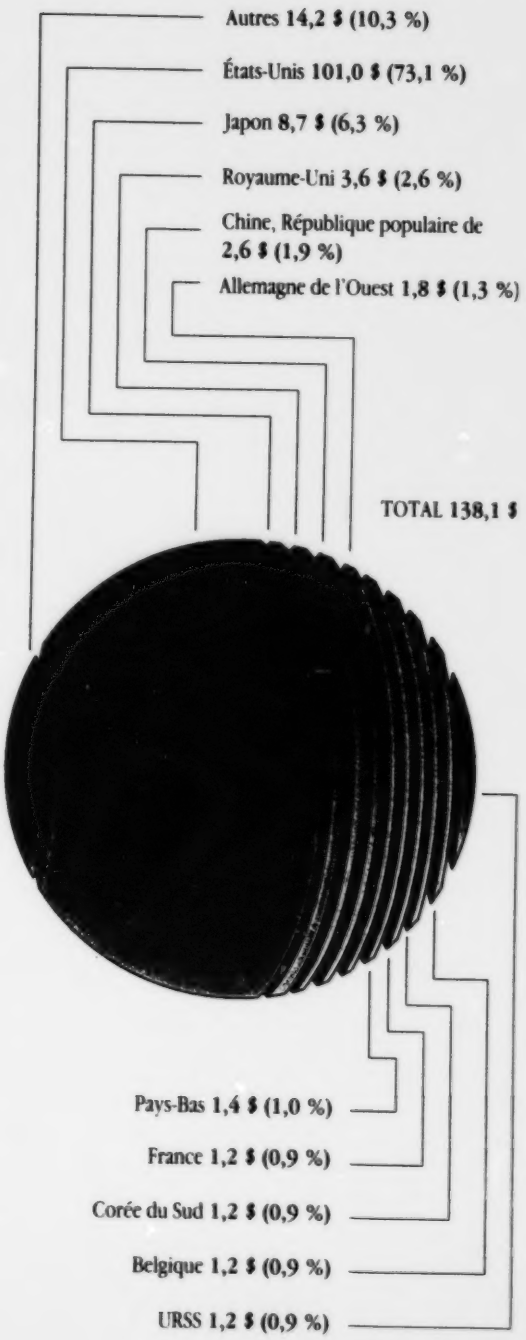
Dix principaux produits d'exportation (milliards $ CAN) 1988



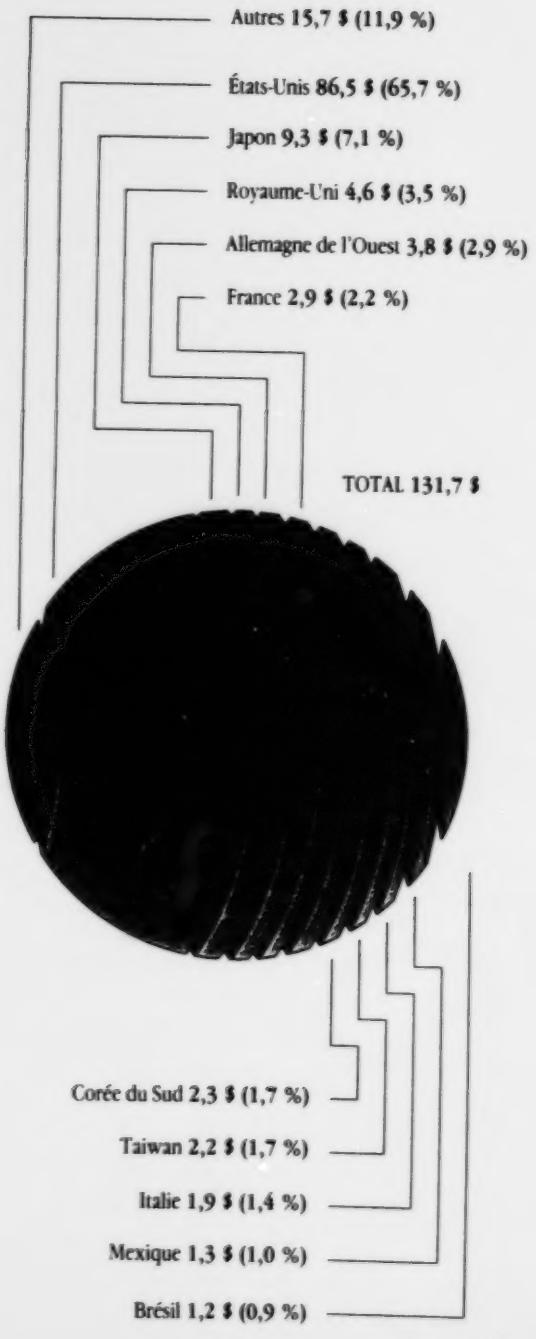
Dix principaux produits d'importation (milliards $ CAN) 1988



Dix principaux marchés d'exportation (milliards $ CAN) 1988



Dix principales sources d'importation (milliards $ CAN) 1988



Un calendrier chargé

Au cours de la dernière année, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis a été signé et ses dispositions mises en oeuvre; une nouvelle stratégie de promotion commerciale a été adoptée; et le Canada a pris une part active aux négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, communément appelé le GATT. Les efforts commerciaux du Canada visent à assurer au Canada la place qui lui revient dans le système de commerce international et à améliorer l'accès aux marchés du monde. Pour appuyer ces objectifs, le Canada participe activement à toutes les activités de politique commerciale de l'Organisation de coopération et de développement économiques et d'autres organismes et groupements commerciaux. Le commerce des produits agricoles, les services, les produits de base et la surveillance de l'évolution des politiques commerciales ont été au centre des efforts du Canada.

L'Accord de libre-échange : au-delà des signatures

Après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a créé un service ayant pour mandat la mise en oeuvre de l'Accord. Il s'agit du Groupe de la politique et des opérations de libre-échange qui, au ministère, relève du Secteur des relations avec les États-Unis. Ce groupe comprend plus de 60 spécialistes de la politique commerciale qui fournissent des conseils et aident les entreprises canadiennes pour tout ce qui touche à l'application de l'Accord.

Des mécanismes ont été établis afin que les gouvernements provinciaux et le secteur privé soient régulièrement consultés. Le Comité sur l'Accord de libre-échange, composé de hauts fonctionnaires des gouvernements fédéral et provinciaux, permet aux provinces d'avoir des contacts réguliers avec les hauts fonctionnaires fédéraux afin de traiter de questions relatives à l'Accord et assure ainsi une consultation régulière entre les deux paliers de gouvernement. De plus, le ministre du Commerce extérieur s'est engagé à consulter ses homologues provinciaux avant les réunions annuelles de la Commission mixte du commerce canado-américain. En ce qui concerne la consultation avec le secteur privé, on a maintenu le Comité consultatif sur le commerce extérieur et ses sous-comités sectoriels, créés lors des négociations sur l'Accord de libre-échange, afin de les consulter au sujet de la mise en oeuvre de l'Accord et des négociations commerciales multilatérales. Des réunions entre le gouvernement et ces groupes se tiennent sur une base régulière.

Les règlements nécessaires à la mise en oeuvre de l'Accord ont été adoptés et publiés dans la *Gazette du Canada*. Parmi les sujets traités dans ces nouveaux règlements on retrouve les règles de procédure des groupes d'experts binationaux, un code de conduite pour ces experts et la réglementation de la retransmission par câble.

Pour ce qui est des formalités de passage des frontières, une campagne d'information de Revenu Canada et Emploi et Immigration Canada a eu pour effet de minimiser les difficultés liées à la mise en oeuvre de l'Accord.

L'Accord prévoit le règlement binational des différends, y compris le recours à des comités d'experts, au besoin. Une liste d'experts chargés d'examiner les questions liées aux mesures compensatoires et antidumping (chapitre 19) ainsi que les différends relatifs aux dispositions de l'Accord (chapitre 18) a été établie. Les différends ont jusqu'à présent porté sur les sujets suivants : l'agriculture (porc et framboises rouges), les boissons alcoolisées (vins et spiritueux), les poissons (saumon et hareng, morue salée), la propriété intellectuelle (droits de retransmission par câble), les produits manufacturés (pièces de rechange pour matériel de pavage, moteurs à induction, contre-plaqué) et les textiles et vêtements (laine).

Parmi les activités courantes aux termes de la mise en oeuvre de l'Accord, citons les travaux préparatoires aux négociations sur les subventions et les recours commerciaux; une évaluation de l'industrie automobile nord-américaine par un groupe du secteur privé; des réunions de groupes de travail techniques sur l'alimentation et l'agriculture; et l'accélération de la suppression des tarifs douaniers.

Calendrier de mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange

30 décembre 1988
La liste des membres des groupes spéciaux créés dans le cadre de la procédure d'examen prévue au chapitre 19 de l'ALE est annoncée.

1er janvier 1989
Entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis.

6 janvier
Le règlement nécessaire à la mise en oeuvre du projet de loi C-2 est publié dans un numéro spécial de la *Gazette du Canada*.

11 janvier
Plusieurs colloques organisés conjointement avec l'Association des exportateurs canadiens se tiennent d'un bout à l'autre du Canada.

14 janvier
Les règles de procédure des groupes spéciaux binationaux, le code de conduite des membres des groupes spéciaux, etc., sont publiés dans la *Gazette du Canada*.

25 janvier
La nomination des quinze premiers membres des groupes spéciaux d'experts créés dans le cadre de la procédure de règlement des différends prévue au chaptre 18 est annoncée.

1er février
La deuxième série de colloques organisés conjointement avec l'Association des exportateurs canadiens se tient d'un bout à l'autre du Canada.

10 février
M. John Crosbie, ministre du Commerce extérieur, rencontre la représentante américaine au Commerce, Mme Hill, et convient de tenir une réunion anticipée de la Commission mixte du commerce canado-américain.

4 mars
Un avis est publié dans la *Gazette du Canada* pour inviter les intéressés à demander que certains droits de douane soient éliminés plus rapidement.

6 mars
Première réunion du Comité fédéral-provincial sur l'Accord de libre-échange (CALE).

13 mars
Première réunion de la Commission mixte du commerce canado-américain.

avril
La deuxième série de colloques met l'accent sur les mesures financières pouvant permettre de soutenir les exportations aux États-Unis.

6 avril
Annonce de la formation du Comité sélect de l'automobile.

17 avril
Réunion fédérale-provinciale des ministres du Commerce.

19 avril et 20 avril
Échange entre le Canada et les États-Unis des listes provisoires de numéros tarifaires à l'étude pour une élimination accélérée des droits de douane.

4 mai
Réunion technique du Groupe de travail sur les subventions et les recours commerciaux.

17 mai
Réunion à Ottawa du Comité fédéral-provincial sur l'Accord de libre-échange.

26 mai
La nomination de dix autres membres des groupes spéciaux d'experts créés dans le cadre de la procédure de règlement des différends prévue au chaptre 18 est annoncée.

30 et 31 mai
Réunion canado-américaine en vue de constituer une liste commune de numéros tarifaires pour lesquels on étudiera la possibilité d'une élimination accélérée des droits des douane.

2 juin
Réunion des membres canadiens du Comité sélect de l'automobile.

6 juin
Le Canada et les États-Unis conviennent d'une entente sur les niveaux de soutien applicables au blé, à l'orge et à l'avoine dans les deux pays.

14 juin
Réunion conjointe du Comité sur les négociations commerciales multilatérales (CNCM) et du Comité sur l'Accord de libre-échange portant sur les subventions et les recours commerciaux.

26 juin
Réunion des membres canadiens du Comité sélect de l'automobile.

6 juillet
La question du saumon et du hareng de la côte Ouest relève dorénavant d'un groupe spécial de règlement des différends formé en vertu de l'ALE, et non plus du GATT.

15 juillet
Publication de la liste complète des demandes d'élimination accélérée des droits de douane.

24 juillet
Réunion des groupes de travail techniques sur l'alimentation et l'agriculture.

27 juillet
Réunion à Edmonton du Comité sur l'Accord de libre-échange.

8, 9 et 10 août
Première réunion binationale du Comité sélect de l'automobile.

Horizon le monde : s'imposer sur les mégamarchés

Pour pouvoir s'imposer dans l'économie mondiale d'aujourd'hui, les Canadiens doivent être compétitifs aux États-Unis, dans la Communauté européenne et dans la région de l'Asie et du Pacifique. Voilà les piliers de la nouvelle stratégie d'expansion commerciale du Canada dont le but principal est d'offrir aux exportateurs canadiens de nouveaux services et de nouveaux programmes.

Les États-Unis sont le **premier pilier** de la nouvelle stratégie. Les exportateurs, en particulier les petites et moyennes entreprises qui se lancent pour la première fois sur le marché américain, recevront une aide accrue d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, qui travaille en étroite collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada et les gouvernements provinciaux.

Le ministère a pris de nombreuses initiatives pour appuyer les exportations aux États-Unis, y compris

- accroître le nombre de foires et de missions commerciales qu'il organise sur le marché américain afin d'appuyer le nombre croissant d'exportateurs canadiens qui veulent profiter des débouchés créés par l'Accord de libre-échange;
- commanditer des missions d'acheteurs américains au Canada;
- renforcer les programmes d'aide à l'exportation existants tels que « Nouveaux exportateurs aux États frontaliers » et « Nouveaux exportateurs vers les États du Sud des États-Unis »;
- ouvrir de nouveaux bureaux commerciaux satellites dans des villes d'importance stratégique;

- coorganiser des séminaires avec l'Association des exportateurs canadiens, axés sur les nouveaux débouchés offerts par le marché américain, ainsi que des séminaires sur le système américain d'achats gouvernementaux et le financement des exportations; et
- publier de nouvelles études sur les exportations et de nouveaux répertoires liés à ce domaine.

Le **second pilier** de la nouvelle stratégie d'expansion commerciale est la Communauté européenne (CE), soit le premier exportateur et importateur du monde en importance. Notre commerce avec la CE assure plus de 200 000 emplois aux Canadiens. Depuis 1983, nos échanges commerciaux avec ce marché sont déficitaires.

La Communauté européenne est en pleine évolution. D'ici à 1992, elle prévoit éliminer pratiquement tous les obstacles au mouvement des personnes, des capitaux, des biens et des services à l'intérieur de la Communauté. Elle a également l'intention de s'assurer que les normes et formalités de certification à l'intérieur de la Communauté soient harmonisées afin de réduire les obstacles techniques au commerce intérieur et extérieur, et améliorer la compétitivité de l'Europe. Étant donné que les changements prévus d'ici à 1992 peuvent avoir d'importantes retombées sur les exportations canadiennes et sur notre compétitivité par rapport aux sociétés européennes, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a pris l'initiative d'un nouveau programme fort ambitieux comportant les éléments clés suivants :

- sensibiliser les exportateurs canadiens, grâce à des séminaires et à des études, aux principaux changements qui se produisent dans la CE et à leurs répercussions sur l'accès à ce marché et sur les affaires avec lui;
- protéger les intérêts canadiens dans la CE en prévision de l'intégration de 1992;
- axer les efforts d'expansion commerciale sur les secteurs qui offrent aux exportateurs canadiens les plus grandes possibilités de croissance;
- encourager la conclusion d'alliances stratégiques entre des sociétés canadiennes et européennes;
- promouvoir l'investissement européen au Canada et faciliter l'investissement canadien en Europe; et
- favoriser la participation canadienne aux grands projets de recherche et de développement européens afin de faciliter l'accès des Canadiens à la technologie européenne.

Le **troisième pilier** de la stratégie d'expansion commerciale du Canada est la région de l'Asie et du Pacifique. En l'an 2000, cette région pourrait avoir 60 pour cent de la population mondiale, représenter 50 pour cent de son activité économique et consommer 40 pour cent des biens et services vendus dans le monde. Le commerce du Canada avec le Japon pourrait atteindre 40 milliards de dollars par an au tournant du siècle, et notre commerce avec les Quatre Tigres (Taiwan, Corée du Sud, Singapour et Hong Kong) pourrait s'élever à 10 milliards de dollars. En l'an 2000, la classe moyenne de l'Inde pourrait dépasser la population totale des États-Unis. Ce ne sont là que quelques-unes des raisons pour lesquelles le Canada doit accorder beaucoup plus d'attention à cette région.

En bref, la stratégie d'expansion commerciale du Canada en Asie et dans le Pacifique vise à :

- renforcer et améliorer la présence et la représentation commerciale du Canada sur les marchés les plus importants de l'Asie et du Pacifique;
- axer la promotion commerciale d'envergure sur les secteurs offrant aux exportateurs canadiens, surtout pour les petites et moyennes entreprises, les plus grandes possibilités de croissance;

- développer les liens scientifiques et technologiques entre le Canada et le Japon dans le but d'encourager des projets de développement technologique conjoints et des alliances stratégiques dans des secteurs prioritaires; et
- améliorer les aptitudes linguistiques et culturelles des gens d'affaires canadiens pour leur permettre de mieux saisir les occasions qui se présentent dans cette région du monde.

Les NCM : l'élimination de plusieurs obstacles majeurs

Comme son bien-être économique est largement tributaire de son commerce extérieur, le Canada est un participant très actif et motivé aux négociations commerciales multilatérales dans le cadre du GATT. Il estime qu'il est absolument indispensable de maintenir un système mondial d'échanges commerciaux qui soit ouvert, fonctionne bien et soit moderne, pour soutenir le commerce, les investissements et l'expansion économique. Le Uruguay Round présentement en cours, constitue, pour le Canada, la meilleure occasion d'ici au siècle prochain pour stimuler le commerce et les investissements avec ses principaux partenaires d'outre-mer. Si les négociations commerciales multilatérales réussissent à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires au commerce, les entreprises canadiennes, qui seront plus compétitives grâce à l'Accord de libre-échange, seront en mesure de tirer profit des nouveaux débouchés qui ne vont pas manquer de se produire.

Depuis le début des négociations commerciales multilatérales en septembre 1986, le Canada a joué un rôle de premier plan parmi les 96 parties contractantes. C'est ainsi qu'il a été l'hôte de la première réunion ministérielle, à mi-parcours, tenue à Montréal en décembre 1988, et qui avait pour objet de faire le point des progrès réalisés et donner l'impulsion nécessaire pour entreprendre l'étape des négociations plus détaillées. De plus, le Canada continue à jouer un rôle clé dans les négociations relatives à la libéralisation et à la réforme du commerce agricole. Il attache également une importance prioritaire à l'élaboration d'une réglementation globale relative aux subventions et aux droits compensatoires. Celle-ci servira de base aux négociations portant sur ces questions, entre le Canada et les États-Unis. En juin 1989, le Canada a déposé une proposition complète à Genève, qui a donné une forte impulsion aux négociations relatives aux subventions et aux droits compensatoires.

Les objectifs précis du Canada lors de la série actuelle de négociations sont les suivants :

- améliorer l'accès des biens et services canadiens aux marchés mondiaux;
- élaborer de nouveaux règlements en ce qui concerne le commerce agricole;
- élaborer des règlements plus rigoureux en ce qui concerne les subventions et les droits compensateurs;
- élaborer des règlements concernant les échanges de services et la propriété intellectuelle liée au commerce; et
- améliorer et renforcer les mesures adoptées par le GATT pour éviter les différends et les régler, ainsi que le GATT lui-même.

Des négociations intensives se déroulent à Genève, conformément à un cadre convenu. Elles devraient se terminer à la fin de 1990. Bien que l'adoption de cadres de négociation ait représenté un succès très important pour le Canada et les 95 autres parties contractantes, il reste encore beaucoup de chemin à faire. Les travaux des négociateurs canadiens bénéficieront des résultats de consultations avec le Comité consultatif sur le commerce extérieur, les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur ainsi qu'avec les gouvernements provinciaux. Plus particulièrement, des

consultations régulières entre les ministres fédéral et provinciaux du Commerce, un comité fédéral-provincial permanent de hauts fonctionnaires, un échange constant d'information et d'analyse entre les gouvernements fédéral et provinciaux, et la facilitation de visites de représentants des provinces à Genève et dans les principales capitales, leur seront également très utiles.

Calendrier des négociations commerciales multilatérales 1986-1990

Du 15 au 20 septembre 1986
Lancement officiel de l'Uruguay Round avec la Déclaration ministérielle de Punte del Este (8e série de négociations depuis la formation du GATT en 1947).

Mai 1987
Réunion à Ottawa, au Canada, du Groupe de Cairns des exportateurs agricoles.

Février 1988
Réunion à Bariloche, en Argentine, des ministres du Groupe de Cairns.

Mars 1988
Réunion informelle au lac de Constance, en République fédérale d'Allemagne, des ministres du Commerce des pays développés et des pays en développement.

Du 5 au 7 avril 1988
Réunion à April Point, en Colombie-Britannique, des ministres du Commerce de la Quadrilatérale (États-Unis, Japon, CE, Canada) pour discussion d'importantes questions comme le commerce agricole.

Du 15 au 17 juin 1988
Les leaders du Sommet économique font part de leur appui à l'ALE comme composante de la libéralisation globale du commerce et d'une réforme du commerce agricole.

Du 22 au 24 juin 1988
Réunion des ministres du Commerce de la Quadrilatérale à Gull Lake, au Minnesota (États-Unis) afin de préparer l'examen de mi-parcours à Montréal.

13 juillet 1988
Le Groupe de Cairns des pays exportateurs de produits alimentaires propose un programme à quatre volets en vue d'éliminer graduellement toutes les subventions agricoles.

Octobre 1988
Réunion informelle à Islamabad, au Pakistan, des ministres du Commerce des pays développés et des pays en développement.

Novembre 1988
Les ministres du Commerce du Groupe de Cairns se réunissent à Budapest, en Hongrie, pour examiner la proposition portant sur l'agriculture.

Du 5 au 9 décembre 1988
Examen ministériel à mi-parcours de l'Uruguay Round à Montréal.

Mars 1989
Les ministres du Commerce du Groupe de Cairns se réunissent à Waitangi, en Nouvelle-Zélande.

7 avril 1989
Le Comité des négociations commerciales convient d'un cadre de négociations pour les 15 groupes de négociation.

Les 3 et 4 juin 1989
Réunion des ministres du Commerce de la Quadrilatérale à La Haye, aux Pays-Bas, pour relancer les négociations après l'achèvement réussi de l'examen à mi-parcours à Montréal.

29 juin 1989
Dépôt, par le Canada, d'une proposition exhaustive de négociations sur les subventions et les droits compensateurs.

Du 14 au 16 juillet 1989
Les leaders du Sommet économique renouvellent leur engagement de mener à bien les négociations commerciales multilatérales.

Les 8 et 9 novembre 1989
Réunion des ministres du Commerce de la Quadrilatérale à Tokyo, au Japon, pour discuter de l'étape finale des négociations commerciales multilatérales.

Les 16 et 17 novembre 1989
Réunion informelle à Tokyo, au Japon, des ministres du Commerce des pays développés et des pays en développement.

Fin 1989-1990
Dépôt et étude de toute une série de propositions de négociations par le Canada et les autres participants aux NCM.

Fin 1990
Achèvement prévu de l'Uruguay Round.

Au service de nos exportateurs

Outre l'élaboration de politiques destinées à promouvoir les intérêts des exportateurs canadiens, le gouvernement leur offre une large gamme de programmes et de services d'exportation grâce à son solide réseau de 127 bureaux commerciaux implantés dans le monde entier et de onze centres du commerce international au Canada. Ceux-ci disposent des ressources conjuguées du Service des délégués commerciaux et des agents d'Industrie, Sciences et Technologie Canada. Les spécialistes des directions géographiques et sectorielles à Ottawa complètent le réseau des compétences commerciales mises au service de nos exportateurs.

Les agents commerciaux repèrent les marchés et les secteurs les plus prometteurs, aident à préparer les visites de marchés potentiels, organisent la participation de Canadiens à des foires commerciales à l'étranger et font participer les exportateurs canadiens à des visites au Canada d'acheteurs étrangers. En collaboration avec Investissement Canada et Industrie, Sciences et Technologie Canada, ils assurent également la promotion de l'investissement au Canada, de coentreprises et d'autres alliances stratégiques entre les sociétés canadiennes et étrangères, ainsi que le transfert de technologie au Canada.

Au cours de l'année financière 1988-1989, les 818 agents commerciaux du Canada ont aidé les exportateurs canadiens à réaliser un volume d'affaires d'une valeur de 5,1 milliards de dollars. À l'étranger, ils ont traité plus de 130 000 demandes de renseignements émanant d'exportateurs canadiens, et près de 124 000 demandes d'importateurs étrangers s'intéressant à des produits canadiens. De plus, les délégations commerciales canadiennes à l'étranger ont reçu près de 36 000 hommes et femmes d'affaires canadiens et ont informé plus de

Résultats du programme d'exportation Année financière 1988-1989

Total des exportations relativement auxquelles les missions ont joué un rôle

	Nombre	Valeur (millions $CAN)
États-Unis	967	830
Europe	348	1,202

	Nombre	Valeur (millions $CAN)
Asie et Pacifique	516	1,616
Amérique latine et Antilles	236	528
Afrique et Moyen-Orient	214	919
TOTAL	**2,281**	**5,095**

49 000 hommes et femmes d'affaires étrangers des capacités d'exportation du Canada. Le Ministère fait aussi une promotion active de l'investissement à l'étranger, et les délégués commerciaux ont aidé à répondre à plus de 11 000 demandes de renseignements présentées par des étrangers concernant l'investissement au Canada; ils ont donc contribué à obtenir pour plus de 1 milliard de dollars d'investissements. Les apports technologiques sont une grande composante des programmes du Canada à l'étranger, et les agents de développement du commerce et de la technologie ont aidé plus de 340 sociétés à acquérir des technologies étrangères qui ont été utilisées pour renforcer la compétitivité des sociétés canadiennes.

Bien que, ces dernières années, la promotion commerciale ait surtout visé les États-Unis, la Communauté européenne et la région de l'Asie et du Pacifique, les agents commerciaux canadiens n'ont pas pour autant négligé tous les autres marchés mondiaux. Le lecteur trouvera ci-dessous un bref profil, par région principale, des priorités du Canada en matière d'expansion du commerce.

Asie et Pacifique

Les ventes canadiennes dans cette région ont atteint plus de 17 milliards de dollars en 1988. Nos principaux marchés ont été le Japon, la République populaire de Chine, la Corée du Sud, Hong Kong, Taiwan et l'Australie. Un des principaux objectifs du gouvernement dans la région est d'améliorer, pour les entreprises canadiennes, l'accès à ces marchés et de réduire ou d'éliminer certaines barrières non tarifaires telles que les normes, la certification et les licences d'importation. Les priorités en matière d'expansion du commerce sont les suivantes :

- accroître les débouchés pour les produits manufacturés canadiens;

- préserver et accroître la part du marché du Canada en ce qui concerne les produits agricoles et les produits provenant des richesses naturelles; et
- accroître les exportations canadiennes de produits largement transformés.

Moyen-Orient

Les ventes canadiennes dans cette région ont atteint 1,2 milliard de dollars en 1988. Nos principaux marchés sont l'Arabie Saoudite, l'Iraq, l'Iran, et Israël. Au cours des prochaines années, d'importants débouchés s'offriront aux exportateurs canadiens en Iran et en Iraq, car ces deux pays devront dépenser des milliards de dollars pour reconstruire leur économie et leur pays. Des débouchés s'ouvrent dans tous les pays de cette région qui cherchent à remplacer des produits européens et japonais coûteux par des produits nord-américains meilleur marché. Les priorités en matière d'expansion du commerce sont les suivantes :

- préserver et accroître la part du marché du Canada en assurant la promotion des produits canadiens en remplacement des produits européens et japonais plus coûteux, en particulier sur les marchés « au comptant » tels que l'Arabie Saoudite, le Koweit, Qatar, Bahrein et Oman;
- promouvoir le Canada comme fournisseur fiable des biens et services dont l'Iran et l'Iraq ont besoin pour leur reconstruction; et
- axer les efforts en matière de promotion commerciale sur des secteurs tels que la santé, l'éducation, l'agriculture, les télécommunications, le pétrole et le gaz, et l'équipement de sécurité.

Afrique

Les exportations canadiennes dans cette région ont atteint 1,1 milliard de dollars en 1988. Les principaux marchés sont l'Algérie et le Maroc. Ces dernières années, le Canada a affirmé sa présence dans la région grâce à ses initiatives au sein du Commonwealth et de la Francophonie, à la remise de dettes et au programme « Afrique 2000 ». Les priorités en matière d'expansion du commerce sont les suivantes :

- préserver et accroître la part du marché du Canada en Algérie et au Maroc;
- concentrer les efforts en matière de promotion commerciale sur le Ghana, le Nigeria et les pays d'Afrique centrale, ainsi que sur les pays de première ligne, en particulier le Zimbabwe et l'Angola; et
- axer les efforts en matière de promotion commerciale sur des secteurs tels que les communications et le traitement électronique des données, la purification de l'eau, le transport, les mines, le génie et la construction, la production et la transmission d'énergie.

Europe de l'Ouest

Les exportations canadiennes dans cette région se sont élevées à 13 milliards de dollars en 1988. Nos principaux marchés sont les suivants : le Royaume-Uni, la République fédérale d'Allemagne, les Pays-Bas, la France, la Belgique et l'Italie. Le dernier excédent des échanges commerciaux du Canada avec l'Europe de l'Ouest remonte à 1983. Depuis lors, le Canada a enregistré des déficits qui se sont élevés à six milliards de dollars en 1988. Nous devrons améliorer et intensifier nos efforts en matière de promotion commerciale, en particulier compte tenu de l'intégration de la Communauté

européenne en 1992. Les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce dans la région sont les suivantes :

- accroître les exportations canadiennes, en particulier celles des produits hautement transformés;
- promouvoir la coopération industrielle et les transferts de technologie entre les sociétés canadiennes et européennes;
- lancer le programme « Nouveaux exportateurs outre-mer » afin d'encourager les sociétés canadiennes à exporter en Europe de l'Ouest; et
- assurer une participation canadienne efficace aux grandes manifestations commerciales telles que le Salon de l'aéronautique à Paris, Télécom 91 et Marketplace Canada-R.-U. à Londres.

URSS et Europe de l'Est

Les exportations canadiennes dans cette région ont atteint 1,4 milliard de dollars en 1988. Les exportations vers l'URSS ont représenté plus de 80 pour cent de ce chiffre. Dix-huit coentreprises ont été établies entre des sociétés canadiennes et soviétiques au cours de l'année. En outre, le Conseil des gens d'affaires Canada-URSS a été créé au cours de l'été 1989. Ces développements contribueront à accroître les débouchés qui s'offrent aux biens et services d'exportation canadiens, malgré les perturbations qu'occasionneront, à court terme, les réformes apportées à l'économie soviétique. Les priorités en matière d'expansion du commerce sont les suivantes :

- conserver les marchés actuels de céréales canadiennes;
- axer les efforts en matière de promotion commerciale sur les débouchés s'offrant au secteur ressources-développement, aux télécommunications et aux produits canadiens de haute technologie; et
- rechercher les possibilités de coentreprises, en particulier en URSS, en Pologne, en Hongrie, en Tchécoslovaquie et en Bulgarie.

Amérique du Sud

Les exportations canadiennes ont atteint 1,5 milliard de dollars dans cette région en 1988. Les principaux marchés sont le Brésil, le Venezuela, la Colombie et le Chili. La dette extérieure d'un certain nombre de pays de cette région a été une préoccupation majeure. Les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce sont les suivantes :

- accroître les exportations de produits agricoles, en particulier le boeuf et les bêtes de race laitière; et
- axer les efforts en matière de promotion commerciale sur des secteurs tels que le pétrole et le gaz, les télécommunications, l'équipement de transport et l'équipement et les services miniers.

Mexique, Amérique centrale et Antilles

Les exportations canadiennes dans la région ont atteint 1,6 milliard de dollars en 1988. Nos principaux marchés sont le Mexique, Cuba et les Antilles membres du Commonwealth. Une préoccupation majeure dans la région a été la dette internationale d'un certain nombre de pays. Les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce sont les suivantes :

- tirer parti du fait que le Mexique considère le Canada comme un pays de concentration pour accroître les exportations canadiennes vers ce marché;
- axer nos efforts en matière de promotion commerciale sur les possibilités de vente au comptant, avec l'appui d'institutions bilatérales ou multilatérales; et
- sensibiliser les sociétés canadiennes aux possibilités d'exportation au moyen d'un financement multilatéral.

États-Unis

Les exportations canadiennes aux États-Unis ont largement dépassé 100 milliards de dollars en 1988, ce qui fait de ce pays le plus grand et le plus important de nos marchés d'exportation. La mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange constituera notre principale préoccupation sur le plan commercial à l'égard des États-Unis au cours de l'année prochaine. Les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce sont les suivantes :

- axer les efforts de commandite de missions d'acheteurs américains sur les organismes d'approvisionnement du gouvernement américain, des entrepreneurs américains dans le secteur de la défense, les services de transport urbain américains, et attirer des acheteurs américains à des foires commerciales canadiennes;
- renforcer les programmes actuels d'aide à l'exportation, en particulier ceux qui visent les petites et moyennes entreprises, y compris le programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les États frontaliers et celui d'aide aux nouveaux exportateurs vers le Sud des États-Unis;
- établir de nouveaux bureaux commerciaux satellites dans des villes américaines d'importance stratégique; et
- aider les entreprises canadiennes à participer à quelque 300 foires commerciales aux États-Unis couvrant 72 secteurs industriels.

Faits saillants du Programme d'expansion commerciale et industrielle pour 1988

millions $ CAN	Projet	Mission participante
180	Coentreprise dans le domaine des logiciels	Tokyo (Japon)
130	Investissement dans l'industrie canadienne des pièces automobiles	Munich (Allemagne)
119	Vente de trains d'atterrissage	Seattle, Washington (États-Unis)
100	Vente d'hélicoptères	Mexico (Mexique)
36	Vente de locomotives	Alger (Algérie)
25-50	Contrat de licence portant sur la technologie du plastique	Lagos (Nigeria)
18	Contrat de génie technique	Koweit, Arabie Saoudite

Perspectives

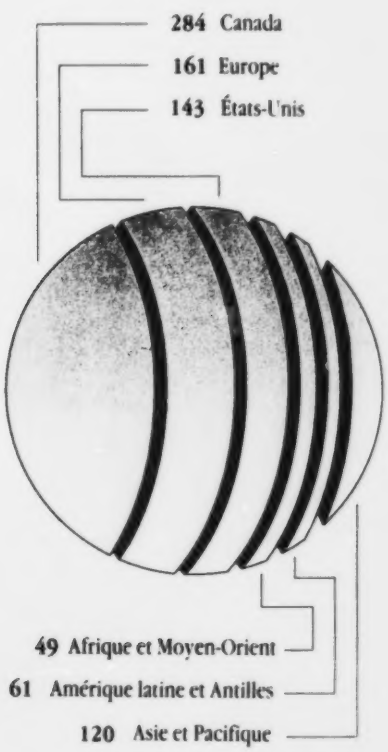
Du fait de la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange, des perspectives de libéralisation du commerce dans le monde entier à la suite de l'Uruguay Round et des initiatives que le gouvernement prend pour aider les exportateurs canadiens, le Canada est prêt à tirer parti des possibilités qui s'offrent à lui sur les marchés mondiaux.

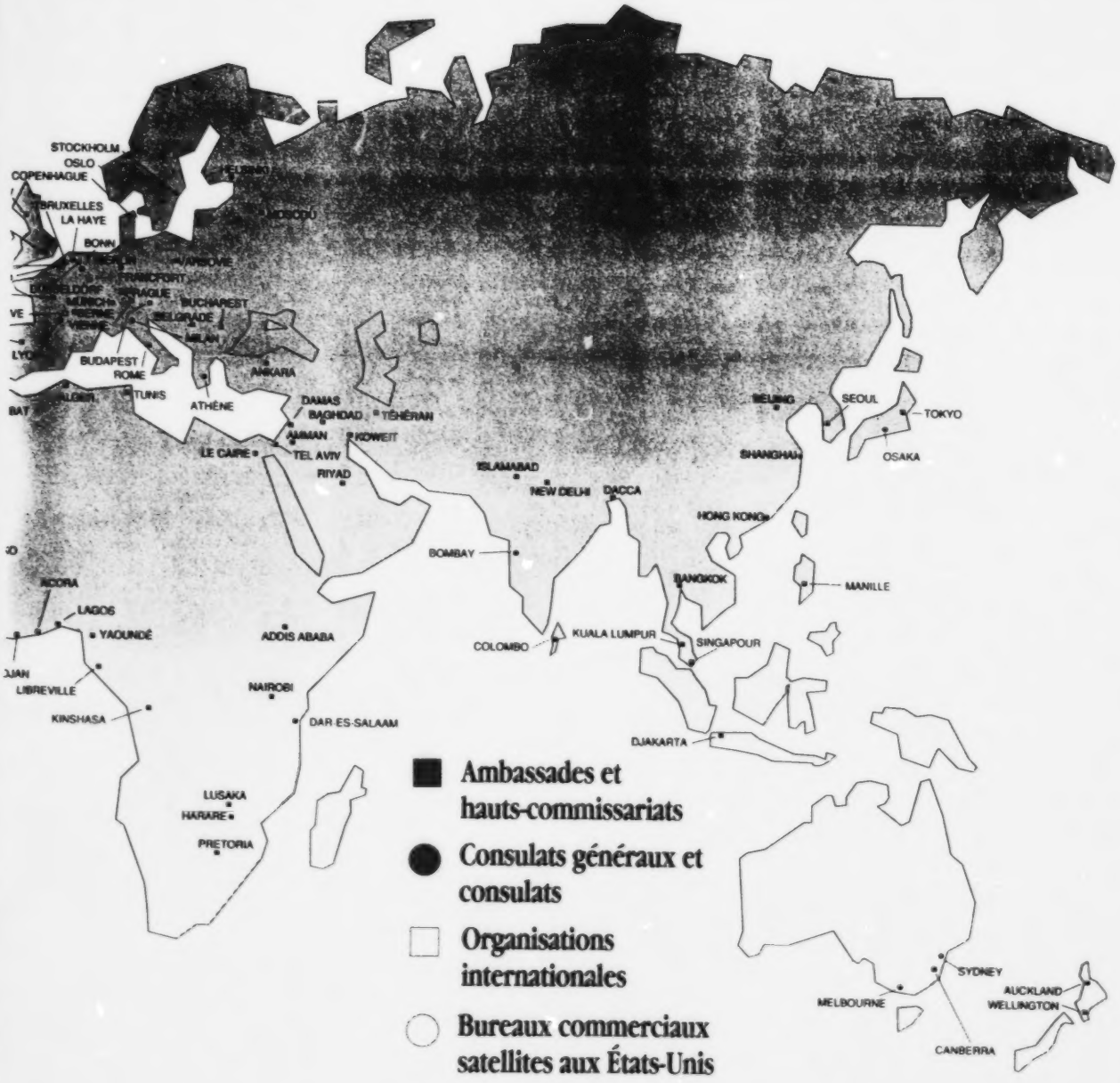
Ces possibilités sont fort importantes pour les entreprises canadiennes qui sauront se montrer concurrentielles. Par exemple, les délégués commerciaux canadiens ont déterminé qu'un certain nombre de secteurs prioritaires présentaient un marché potentiel de 34,5 milliards de dollars au cours des trois prochaines années. Parmi les secteurs les plus prometteurs, citons la technologie de pointe, les systèmes de transport, l'agriculture et l'alimentation, et les industries forestières. L'importance des achats effectués par l'intermédiaire d'institutions financières internationales telles que la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement, la Banque inter-américaine de développement et la Banque africaine de développement offrent d'autres débouchés intéressants. Les contrats accordés par leur intermédiaire pourraient dépasser 20,5 milliards de dollars en 1989.

Dans à peine plus de dix ans, l'économie mondiale aura subi des changements profonds. L'Accord de libre-échange aura été complètement mis en oeuvre, le marché européen intégré aura déjà huit ans et les économies émergentes de l'Asie et du Pacifique occuperont une place encore plus importante dans l'économie mondiale. Le gouvernement fait actuellement de très gros efforts pour s'assurer que les exportateurs canadiens auront accès aux débouchés de demain, non seulement sur les mégamarchés, mais sur tous les marchés mondiaux. Toutefois, la place que le Canada occupera dans l'économie mondiale en l'an 2000 dépendra finalement de sa compétitivité en matière de gestion, de commercialisation, et d'innovation, ainsi que de son esprit d'entreprise.

Bureaux commerciaux du Canada de par le monde

Répartition géographique des délégués et agents commerciaux du Canada




STOCKHOLM
OSLO
COPENHAGUE
BRUXELLES
LA HAYE
BONN
BUCHAREST
BELGRADE
MILAN
BUDAPEST
ROME
ANKARA
TUNIS
ATHÈNE
DAMAS
BAGHDAD
TÉHÉRAN
AMMAN
KOWEIT
LE CAIRE
TEL AVIV
RIYAD
ISLAMABAD
NEW DELHI
DACCA
BOMBAY
COLOMBO
KUALA LUMPUR
SINGAPOUR
DJAKARTA
HONG KONG
BANGKOK
MANILLE
SHANGHAI
BEIJING
SEOUL
TOKYO
OSAKA
ACCRA
LAGOS
YAOUNDÉ
LIBREVILLE
KINSHASA
ADDIS ABABA
NAIROBI
DAR-ES-SALAAM
LUSAKA
HARARE
PRETORIA
SYDNEY
MELBOURNE
CANBERRA
AUCKLAND
WELLINGTON
Ambassades et hauts-commissariats
Consulats généraux et consulats
Organisations internationales
Bureaux commerciaux satellites aux États-Unis
Centres du commerce international au Canada